آليات ضمـــان الائتمان
و تنمية الصادرات
حـــالة الجزائـــر

د/قدي عبد المجيد
كلية الاقتصاد وعلوم التسيير
جامعة الجزائـــــــــر
وصاف سعيدي
كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية
جامعة ورقـــــــــلة

الملخص

احتلت تنمية الصادرات مكانة هامة في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النامية، مما أوجب على حكومات هذه الدول رسم استراتيجية كلية لتنمية الصادرات، ترتكز على مجموعة من العناصر تأتي في مقدمتها برامج ضمان ائتمان الصادرات.

تعد هذه الأخيرة محور بحثنا، حيث سنحاول التطرق لماهية هذه البرامج والدور الذي تؤديه في ترقية وتنويع الصادرات الوطنية غير التقليدية، وبالتالي تجاوز الأحادية في التصدير التي ما زالت تعاني منها العديد من الدول النامية ومنها الجزائر.

Résumé

La question de la promotion des exportations occupe une place importante dans la pensée économique.

L'Algérie est parmi les P.V.D. qui cherchent à diversifier ses exportations. Dans ce but, elle a mis en place un système d'assurance crédit à l'exportation qui joue un rôle très important pour le financement extérieur, et couvre les principaux risques du commerce international.

مقدمـــــة :

تعاني الدول النامية من نقص شديد في موارد التبادل الخارجي، إضافة إلى ظهور ما أصبح يعرف بأشكال الحماية الجديدة في الدول المتقدمة، وبمقابل ذلك تحاول تنمية صادراتها للقضاء على الاختلالات الهيكلية التي ما زالت تتخبط فيها.

لأجل هذا قامت هذه الدول بتأسيس برامج ضمان ائتمان الصادرات لحماية المؤسسات المصدرة من أخطار التجارة الدولية، مما يمكنها في النهاية من اقتحام أسواق دولية جديدة بكل أمان، وهذا ما سنتناوله في هذا البحث.

أولا: أهمية التصـــدير:

احتلت قضية التصدير حيزا هاما في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النامية[i]، خصوصا في ضوء ما يسفر عنه الواقع العملي من الاتساع المتنامي للفجوة التي تربط بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية.

وتنبع أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزايد أعبائها وبالتالي ضعف قدرتها على الاستيراد وذلك بسبب السياسات التي تنتهجها بعض الدول النامية، كسياسة إحلال الواردات وسياسة الإقراض الخارجي.

لأجل هذا يعد التصدير خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، خاصة أن المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، مما يجعل قيام اقتصاد تصديري غير تقليدي من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات لكونه في الأساس عملية تنموية طويلة الأجل.

وقد توصل الفكر الاقتصادي كما توصلت العديد من الدراسات التجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي، و قد أثبتت تجارب الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كخيار تنموي، أن هذا الخيار يوفر وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات. ولقد تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، وتوضيح أسباب هذه الظاهرة. و أجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث ذلك على اقتصاديات الدول النامية من جوانب متعددة[ii].

ولقد توصلت هذه الدراسات إلى فعالية نمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي للدول النامية مع أخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية.

و تعد حوافز التصدير أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التصديري على مستوى المؤسسة، أو على المستوى الكلي. وتخص هذه الحوافز مجالات عديدة بدءا بالإطار المؤسساتي والتشريعي، هذا ما ينعكس على الميادين التي تمس النواحي الضريبية، وسعر الصرف، وسعر الفائدة، والنقل والتوزيع والتمويل وضمان الصادرات في محاولة لدعم الصادرات... إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير.

ورغم أهمية مختلف الحوافز المقدمة إلا أن كثرة وتنوع المخاطر التي تواجه العملية التصديرية، تبقى تحتاج إلى برامج خاصة تضمن وتحمي المؤسسات العاملة في قطاع التصدير والتي لا تشملها نظم التأمين الأخرى، لأجل هذا نتطرق لماهية ضمان ائتمان الصادرات، والأخطار التي تتعرض لها العملية التصديرية بما يبرر ضرورة وجود ضمان أو تأمين.

ثانيا: ماهية ضمان ائتمان الصادرات:

إن تأمين أو ضمان ائتمان الصادرات يعد أداة مهمة في تمويل وتنمية الصادرات كما سبق أن قلنا، حيث سنحاول هنا الإحاطة بهذا النوع من الضمان بالتطرق لنشأته وتطوره، وكذا لمفهومه وأهميته، ثم للأخطار التي تعيق العملية التصديرية.

I - تطور فكرة ضمان ائتمان الصادرات:

ترجع فكرة ضمان ائتمان الصادرات في شكله الحالي إلى نهاية الحرب العالمية الأولى، أما المحاولات الأولى فتعود إلى القرن الثامن عشر، "حيث كان نظام ائتمان الصادرات ينصب على الائتمانات التي تمنح للمستوردين الأجانب لتمويل شرائهم لبضائع وطنية، وكان هذا الضمان في البداية مجرد ضمان ضد خطر إفلاس المدين المستورد أو تأخره في أداء الثمن، ثم أصبح يعني أيضا مخاطر الحرب وكذا الإجراءات الحكومية التي قد تتخذ في دولة المستورد أو المصدر والتي تحول دون سداد المدين لثمن البضائع في الميعاد وبالعملة المتفق عليها"[iii].

هذا فيما يتعلق بالبعد الزماني، أما بالنسبة لمنظري هذا النوع من الضمان، فإن من أبرز رواده نجد "الإيطالي SANGUINETTI الذي نشر سنة 1839م كتابا تحت عنوان: محاولة تقديم نظرية جديدة تطبق نظام الأخطار والخسائر"[iv].

أما بالنسبة للبعد المكاني، فإن أوربا تعد القارة الأكثر خصوبة لنشأة ضمان ائتمان

الصادرات خلال القرون الثلاثة الماضية، " فقد ظهرت فكرة ضمان ائتمان الصادرات بداية في بلجيكا سنة 1921، ثم الدانمارك عام 1922، تليها هولندا سنة 1925، وفرنسا عام 1929، والسويد سنة 1932، والولايات المتحدة الأمريكية عام 1934، وألمانيا عام 1949"[v].

II- مفهوم وأهمية ضمان ائتمان الصادرات:

1. مفهوم ضمان ائتمان الصادرات: تختلف مفاهيم ضمان ائتمان الصادرات باختلاف المفكرين، لأجل هذا نأخذ مفهوما واحدا على سبيل التوضيح وهو لـــ JEAN BASTIN[vi]، حيث يعرف ضمان ائتمان الصادرات بأنه "أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لهيئة التأمين أو الضمان (قد تكون هيئة حكومية أو خاصة أو مختلطة) من تغطية مخاطر عدم تسديد الديون الناتجة عن الأشخاص العاجزين"[vii].

من هذا المفهوم نستخلص ما يلي:

أ- يعتبر ضمان الائتمان نظام تأمين لتعويض الخسائر الذي يعد مبدأ أساسيا للتأمين.

ب. وجود الشيء المؤمن وهو الدين.

ج. وجود حق في الدين قابل للتغطية بتأمين القرض.

د. أشخاص معرفون مسبقا.

هـــ. وجود حالة عدم الدفع وعدم القدرة على السداد.

من خلال هذا المفهوم والنقاط المستخلصة منه نجد أن مجموع مكونات التأمين العادي موجودة في هذا النوع من التأمين مع فرق وحيد هو أن الشيء المؤمن في ضمان الائتمان هو الدين، كما أن هدف كل منهما يختلف عن الآخر، فالهدف الرئيسي لضمان الائتمان هو تشجيع التصدير والنمو الاقتصادي للبلد.

2. أهمية ضمان ائتمان الصادرات: يمكن إبراز أهمية ضمان ائتمان الصادرات فيما يلي:

أ. –حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير، فعملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجانب، وقدرتهم المالية من جهة، وكذا لحالة عدم التأكد، أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية.

ب. تمويل العملية التصديرية، عندما لا يكون المورد في مركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه، حيث بلغت مع بداية التسعينات ائتمانات الصادرات المضمونة طويلة الأجل(5/1) مديونية الدول النامية الإجمالية، في حين بلغت ائتمانات الصادرات المضمونة قصيرة الأجل (2/1) مديونية الدول النامية قصيرة الأجل"[viii].

ج. ترفع وثيقة الضمان من جودة كمبيالة التصدير، و ترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان، مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

د. توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثيلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.

ه.تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وآمنون خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.

و. تشجيع التصدير لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر، يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلبا على المصدر.

ز. جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساطا لشركة التأمين .

ح. إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.

ط. تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

III- أخطار التصـــدير :

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى لايمكن تصنيفها في الأولى ولا في الثانية، وسنتطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية:

1- **الأخطار التجارية**: وهي تلك التي يكون مسببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها:

أ- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس

المستورد، أو إذا تقررت تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

ب–امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد.

ج– رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

2- **الأخطار غير التجارية (السياسية):** ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسببيها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية، ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانبا واسعا من الأخطار، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، و كذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية،وهذا وفق الجدول التالي:

جدول رقم (1):

يوضح مختلف الأخطار السياسية

الأخطار الكلية		الأخطار الجزئية	
المرتبطةبالمجتمع	المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع	المرتبطة بالحكومة
الداخليـــــــــــــة		**الداخليـــــــــــــة**	
– الثورة	– التأميم / المصادرة	الإرهاب الانتقائي	–التأميم الانتقائي
–الحروب الأهلية	– صراع القيادة	الإضراب الانتقائي	– الضغوط على الشركات المشتركة
الصراعات العرقية	التضخم	المقاطعة القومية للمنشأ	الرقابة على الأسعار
الإرهاب	الصراعات البيروقراطية	–	–
المقاطعة	–	–	–
اختلافالرأي لعام	–	–	–
الخـــــــــــارجية		**الخـــــــــــارجية**	
الإرهاب الدولي	الحرب النووية	المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات	الضغوط الدبلوماسية
الرأي العام العالمي	المقاطعة الدولية	الإرهاب الدولي الانتقائي	القيود على التجارة الدولية

الضغط على الاستثمار	أعباء خدمة الدين المرتفعة	المقاطعة الدولية للمنشأة	التدخل الحكومي

المصدر : Akhter, H. & Lusch, R. F. : "Political Risk A Structural Anaysis". Advances in International Marketing, 2, 1987, PP 81-101 .

وبالإضافة إلى هذه الأخطار هناك أخطار ثانوية منها أخطار الصرف، أخطار المشاركة في المعارض و البحث عن أسواق جديدة، أخطار تقلب الأسعار، أخطار الكوارث الطبيعية، أخطار التحويل، أخطار الاستثمارات الأجنبية، أخطار معدات المقاولات...

ثالثا: آليات ضمان الائتمان وإدارة أخطار التصدير:

نتطرق في هذا العنصر إلى آليات ضمان ائتمان الصادرات من خلال تناولنا لأهم أنواع ضمان الائتمان، ثم لمضمون عقد الضمان، أو ما يسمى بالبوليصة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى نتعرض إلى كيفية إدارة أخطار التصدير، ونقصد بذلك كيفية تفادي وقوع هذه الأخطار.

I- **آليات ضمان الائتمان:** نتناول هذا العنصر كما يلي:

1- **أنواع ضمان ائتمان الصادرات** : نتطرق فيه إلى أهم أنواع ضمان ائتمان الصادرات، أو ما يعرف بوثائق الضمان، التي تسميها بعض الكتابات العربية البوليصة أو العقد، والكتابات الفرنسيـــة(la police)، والكتابات الإنجليزية تسميها(Policy).

وتعرف وثيقة الضمان بأنها، (عقد بين طرفين، المؤمن والمؤمن له، يشرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم علاقتهما، فتتنوع هذه الوثيقة حسب، طبيعة، وموضوع، ومدة العقد). وسنقتصر هنا على نوعين نراهما أساسين وهما:

ا- وثيقة الضمان الشاملة: تعد هذه الوثيقة أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما، حيث ظلت لفترة طويلة، معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشاملة، والتي تغطي كلا من الأخطار التجارية وغير التجارية (السياسية)، وفي هذه الوثيقة لا يمكن فصل الأخطار التجارية عن الأخطار السياسية، حتى ولو طلب المصدر ذلك، فالقاعدة الأساسية لهذه الوثيقة هي الشمولية، أي أن المؤمن يجب أن يغطي كل رقم أعماله، فمدة هذه الوثيقة عموما قصيرة الأجل، حيث لا تتجاوز السنة على الأكثر، ويتم تجديدها قبل انتهاء العقد بشهر بواسطة إشعار مسبق لأحد الطرفين، فاعتمادات المؤمن قصيرة وتتراوح في الأغلبية من يوم إلى 180 يوما، لكن يمكن أن نجد استثناءات لهذه القاعدة أين تصل الاعتمادات إلى ثلاث سنوات، ويتم العمل بوثيقة الضمان الشاملة من خلال تصريح المؤمن في الأيام

الأولى لكل شهر ،بالصفقات التي يتم عقدها، أو التي تمت خلال الشهر الماضي وتغطي أخطار الإلغاء وعدم التسديد أو أخطار عدم التسديد وحدها.

ب– وثيقة الضمان المحددة: وتعني أن المصدر له الحرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها(ضمانها) وتنفيذ كل المبيعات الأخرى دون تغطية، وتغطي وثيقة الضمان المحددة القروض التي تفوق ثلاث سنوات وتخص فقط عملية واحدة، وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات مبلغ مرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالا للوقوع ولفترة أطول كما سبق وأن قلنا، تفوق ثلاث سنوات.

وتشترط إجراءات معقدة مثل بيع التجهيزات، وأشغال البناء، الممولة بقرض متوسط وطويل المدى، أما معدل القسط المطبق مقارنة بذلك المتوقع بخطر مماثل مغطى بالوثيقة الشاملة، سيكون بصفة عامة أكثر، ففي هذه الحالة قد يصل أو يتجاوز معدل القسط 50%، وشروط التعويض تكون أكثر دقة، وتوجد وثائق ضمان أخرى نادرة الطرح كوثائق ضمان قصيرة الأجل، وثائق ضمان متوسطة و طويلة الأجل و وثائق ضمان مشتركة.

2– مضمون عقد الضمان:

لكي تتم عملية تأمين القرض عند التصدير يقترح المؤمِن على المؤمَن قبل الاكتتاب في وثيقة التأمين الشروط التالية:

أ– المقدار المضمون: يقصد بالمقدار المضمون، القيمة المتكفل بها من طرف المؤمِن، في حين الجزء المتبقي يتحمله المؤمن، ففي الحالة العادية المقدار المضمون من طرف شركة معينة قد يصل إلى 95 % بالنسبة للخطر السياسي، 90 % بالنسبة للخطر التجاري، و هذا يعني أن الأخطار السياسية أوسع من حيث التغطية من الأخطار التجارية ،كما أنه لا توجد أي شركة تأمين تغطي الخطر 100 %، إلا في حالات خاصة و تتم بعد موافقة وزارة المالية و بشروط مضاعفة للحالة العادية ، لأن مشاركة المؤمَن في الخسارة المحتملة ضرورية بالنسبة لشركة التأمين للحصول على مساهمته في تصنيف و تسيير الأخطار و كذا استرجاع الحقوق.

ب– القسط: و يقصد بالقسط المبلغ الذي يدفعه المؤمَن مقابل الضمان الذي يمنح له، حيث تحسب و تطبق معدلات قسط مختلفة تأخذ بعين الاعتبار أهمية الخطر وطبيعة الخطر ومدة الخطر.

– أهمية الخطر: إن أهمية الخطر عنصر تابع لاحتمال الحادث و مبلغ الخسارة في حالة حدوثه، فاحتمال الحادث مرتبط أساسا بحالة بلد المشتري. لهذا الغرض يتم تصنيف بلدان المشترين في مجموعات وفق درجة الخطر من الأقل إلى الأكثر خطورة.

أما فيما يتعلق بمبلغ الخسارة فإنه يتنوع حسب كونه حادث إلغاء (فسخ) أو حادث تسديد.ففي الحالة الأولى، الحادث مرتبط بسرعة التصنيع و بسرعة التسديد، أما في الحالة الثانية فالحادث مرتبط بسرعة التسديد فقط.

–طبيعة الخطر: يمكن تقدير مبلغ القسط الواجب دفعه حسب طبيعة الخطر المغطى، أي إذا كان خطرا تجاريا أو خطرا سياسيا، هذا من جهة، و من جهة أخرى حسب نوع المشتري، أي إذا كان مؤسسة عمومية أو مؤسسة خاصة، حيث يخضع تحديد مبلغ القسط بعد ذلك إلى اتفاق بين المؤمَن و المؤمِن.

– مدة الخطر: و يعني بمدة الخطر الفترة التي يتحمل فيها المؤمِن (الشركة) مسؤولية تغطية الخطر، حيث كلما كانت طويلة كلما كان احتمال الحادث أكثر.

لهذا يصنف البعض نوعية وعدد عملاء المؤمن الذي يرتكز على مشتريين أو ثلاثة، ففي هذه الحالة الخطر يعتبر ذا أهمية بالغة.

إذا نظام حساب القسط يأخذ بعين الاعتبار كل هذه العوامل.

ج– مدة تشكيل الحادث: ويقصد بمدة تشكيل الحادث ،الفترة الممتدة حتى نهاية دفع التعويض، حيث تسمح لشركة التأمين بتأمين نفسها من وقوع الحادث قبل دفع التعويض للمؤمَن، و تقدر هذه المدة في الغالب بستة أشهر و يمكن تمديدها حسب جسامة الخطر، كما يمكن تقليصها في حالتين:

–عندما يتعلق الأمر بحادث إلغاء (فسخ العقد)، فالمدة في هذه الحالة 30 يوما ابتداء من التاريخ الذي يكون فيه مبلغ الخسارة قد حدد بصورة نهائية، أما إذا لم يتمكن من تحديد الخسارة في 6 أشهر الخاصة بفسخ الصفقة، يدفع المؤمن خسارة تقديرية محسوبة على المبلغ المحتمل للخسارة، و يتم ضبط المدة الأساسية للحادث في هذه الحالة بعد تحديد الخسارة بصورة نهائية.

–عندما يكون إفلاس المدين الخاص قد عرف من خلال القانون أو يكتشف المؤمن الإفلاس، ففي هذه الحالة مدة تشكيل الحادث تلغى.

د– الاعتماد: و يقصد بالاعتماد أن يطلب المؤمَن الموافقة المبدئية أو الأولية من المؤمِن، على تأمين قرضه، بحيث يقوم المؤمن بعد دراسة و تقييم حالة المشتري إعطاء اعتماده مع تحديد لكل واحد من المشترين أقص مبلغ، من هنا نقول أن الاكتتاب في وثيقة التأمين لا يشكل التزاما صارما لشركة التأمين تجاه المؤمَن، لأن على المؤمَن قبل التعاقد مع أي زبون أو قبول القروض، يجب عليه أن يطلب الموافقة الأولية أو المبدئية من مؤمنيه، فعملية الاعتماد يمكن

أن تستثني مؤمَنا ببيع لأحد عملائه دون أن يخضع للقبول المبدئي للمؤمن، في حالة ما إذا كان المصدر تحت خطر فقدانه لهذا الزبون الجديد، حيث يكون مجبرا على البيع بسرعة، ويسمى هذا الاستثناء بقاعدة (شرط الزبون غير المعروف)، مع ذلك فهذا الاستثناء يخضع لعدة شروط منها:

– أن المقدار المضمون هو50%، ويمكن أن يصل إلى70 % كأقصى حد في الغالب.

–لا يمكن للتغطية أن تتجاوز مبلغا معينا في الغالب منخفضا مقارنة بالتغطية المخصصة للزبون الخاضع للموافقة المبدئية أو الأولية. لأن الاعتماد الأولي أو الموافقة الأولية تسمح لشركة التأمين بتقدير أحسن للأخطار التي تغطيها، و يشكل أداة واقية تمنع المؤمَن من البيع لمشتري تعد المعلومات عنه غير مشجعة، أما إجراءات الاعتماد فهي تتنوع حسب طبيعة الخطر (خطر تجاري أو خطر سياسي).

– اعتماد الخطر التجاري:

يقوم المؤمن بتقديرات لمبيعات المؤمَن قبل أن يخضع زبونه لاعتماد أولي أو للموافقة المبدئية، حيث يقوم بتقدير المبيعات ثم يضيف إليها هامش أمان لأجل تفادي أي تجاوز لهذا المبلغ، و بعد ذلك يخضع مغطيه، بغية القبول عبر استمارة طلب القبول.

فالمؤمَن يرفق طلب اعتماد زبونه بالاستبيان الذي يجب ملؤه بهدف تسهيل المؤمن من اتخاذ القرار، حيث يشتمل هذا الاستبيان على الكثير من المعلومات عن المشتري خاصة الشكل القانوني للمؤسسة، و عنوان المقر الرسمي، ورقم تسجيله و معلوماته البنكية، وإضافة إلى ذلك يجب أن يتضمن معلومات خاصة بالحالة المالية للزبون، و تجربة مؤسسته، و قيمته بالبورصة، فبعد الحصول على كل هذه المعلومات فإن المؤمن يمكنه اعتماد الزبون و قبول التغطية المطلوبة من طرف المؤمن حسب قدراته المالية.

فنتيجة لذلك، المؤمن يحدد سقفا إجماليا من جهة، و سقفا خاصا بكل زبون حسب قدراته على التسديد من جهة أخرى، أما إذا كانت المعلومات المتحصل عليها لا تسمح للشركة باتخاذ قرار اعتماد الخطر التجاري، فيمكنها الرجوع إلى مصادر أخرى منها: مصادر المؤمِن الخاصة، وكالة معلومات، بنك... الخ.

فبعد الحصول على كل المعلومات المتعلقة بالزبائن، تتم دراستها وتحليلها من طرف المؤمن ليتخذ القرار بعد ذلك الذي يكون إما قرار القبول أو حتى قرار الرفض الكامل.

ففي حالة الرفض يمكن للمؤمِن أن يقدم توضيحات لقراره، أما في حالة قبوله فيمكن فرض بعض الشروط.

-اعتماد الخطر السياسي:

تقوم شركة التأمين قبل قبول تغطية الخطر السياسي، بدراسة لبلد المدين على أساس القدرة الاقتصادية و المالية و الحالة السياسية للبلد، فإذا كانت مرضية فيتم قبول اعتماد الخطر السياسي بشروط يسيرة، أما إذا كانت غير ذلك فإما القبول بشروط معقدة أو رفض اعتماد الخطر السياسي أي رفض ضمان هذا النوع من الخطر.

II – إدارة أخطار التصدير:

بعدما تناولنا مختلف أخطار التصدير، وآليات ضمان ائتمان الصادرات ،نتطرق الآن إلى كيفية إدارة هذه الأخطار من خلال إبراز مختلف المداخل التي نراها ضرورية لإدارة فعالة لأخطار التصدير وهي[ix]:

1. التجنب:

_إن تجنب مصدر الخطر في المقام الأول يلغي ظهور الخطر. وهذا بالطبع ليس البديل المتاح. و بالرغم من ذلك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينهي أعماله هناك. و يقصد بالتجنب غربلة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي والاجتماعي. و استبعادها من نطاق استراتيجية الدخول إلى تلك الأسواق.

و يتمثل هذا الأسلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية و اجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار، و يساعد على ذلك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل :

أ– قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية و تحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة.

ب–قيام المصدر (أو الشركة) باستشارات شخصية خلال السفارات أو الأفراد العاملين في المجال السياسي حاليا أو سابقا في تلك الأسواق المستهدفة.

ج–اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال قياس المخاطر السياسية و تكليفها بدراسة الأسواق المستهدفة. و ترتيبها وفقا لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.

و يمكن أيضا استخدام مؤشرات تحليل المخاطر التجارية في تجنيب التعامل مع الدول أو المستوردين الذين لا يحققون المستوى المرضي لهذه المؤشرات. أما عن أخطار الصرف الأجنبي فيمكن تجنبها من خلال التسعير بعملة دولة المصدر أو باستخدام الأورو أو وحدة

حقوق السحب الخاصة التي تتكون بدورها من سلة العملات.

2. التفاوض:

و يقصد به قيام المصدر (أو الشركة) بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي يتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية، بحيث يتم أولا تحديد الحقوق ولمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار.و يمكن من خلال هذا الأسلوب التغلب على :

–مشكلة القيود على تحويل الصرف في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف.

– مشكلة إلغاء تراخيص استيراد صالحة، مما قد يؤدي إلى عدم إتمام الصفقة.

– قيود التصدير التي تفرض على الدول المصدرة و التي قد يؤدي وجودها إلى مشكلة في تحويل قيمة الصادرات.

3. الانفصال:

وتتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمها لتقليل حجم الخسارة المحتملة. على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة، حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة، فإن باقي البضائع (الشحن) تظل سليمة.

4. هيكلة الاستثمار:

و تتم هذه الوسيلة بمشاركة الوطنيين في الاستثمار، و الاعتماد على أنواع الاستثمارات التي تتميز بسرعة استرداد التكاليف و تحقيق الأرباح في الأجل القصير. و ذلك لتقليل الأخطار المحتملة. هذا وهناك مجموعة من الإجراءات يمكن من خلالها تقليل الأخطار نذكر منها على سبيل المثال:

أ– إنعاش الاقتصاد الوطني للدولة المستهدفة. وذلك بربط أهداف التصدير أو الشركة) بالمصالح الوطني لتلك الدولة عن طريق مثلا شراء مدخلات الإنتاج من الشركات المحلية والعمل على زيادة الصادرات من هذه الدولة إلى الخارج.

ب– المساهمة في علاج مشكلات البطالة بالدول المضيفة، و ذلك بتوظيف الوطنيين وتأجير خبراء وعلماء من الداخل.

ج– الاعتماد على الوطنيين في الدخول في مشروعات مشتركة.

د– المساهمة في المشاريع القومية الهامة مثل بناء المستشفيات، المدارس والطرق.

هـ– استخدام الأسلوب الحيادي بالامتناع عن الدخول في النزاعات السياسية الداخلية أو الخارجية.

اتضح من هذا العرض كيف يمكن إدارة مختلف الأخطار التي يتعرض لها المصدرون، سواء أكانت أخطار تجارية أو غير تجارية، و سواء أكانت أخطار سياسية أو أخطار صرف أجنبي أو أخطار مشتري أو أخطار دولة أو أخطار الائتمان وغيرها، و ذلك من خلال المداخل المختلفة الممثلة في التجنب، أو التفاوض أو نقل الخطر من خلال التأمين الذي يعد لب موضوعنا، هذا بالإضافة إلى وسيلتي الانفصال وهيكلة الاستثمار.

رابعا: النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات:

نستعرض أولا في هذا العنصر واقع الصادرات الجزائرية خلال التسعينات، ثم نتطرق بعد ذلك إلى النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات .

I- **<u>الصادرات الجزائرية في عشرية التسعينات:</u>**

إن المتمعن في هيكل وتطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2000)، وفق ما يوضحه الجدول رقم (02) يستخلص ما يلي:

1- سيطرة صادرات المحروقات بأكثر من 95 % من إجمالي الصادرات الوطنية، في حين الصادرات خارج النفط مازلت دون مستوى 5 % .

2- تعتبر سنة 1996 السنة الوحيدة التي وصلت فيها الصادرات خارج النفط نسبة 7.08 % من إجمالي الصادرات الوطنية (784.79 مليون دولار)، وهذا بدرجة أساسية نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها اتجاه روسيا كبضائع، أما سنة 2000 فإن الصادرات خارج النفط بلغت 623 مليون دولار بنسبة 3.18 % من إجمالي الصادرات الوطنية.

جدول رقم (02):

يوضح تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2000

الوحدة : مليون دولار

السنوات	الصادرات النفطية		الصادرات غ النفطية		الصادرات الإجمالية	
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%
1990	10934	96.73	369	3.27	11304	100
1991	11850	97.93	250	2.07	12100	100
1992	10516	97.04	321	2.96	10838	100
1993	9374	92.89	718	7.11	10092	100
1994	8144	97.65	196	2.35	8340	100

1995	9008	96.21	355	3.79	9362	100
1996	10303.27	92.92	784.79	7.08	11088.06	100
1997	13100.8	97.11	398.98	2.89	13490.78	100
1998	9360.41	96.94	294.99	3.06	9655.4	100
1999	10924.5	96.13	357.2	3.14	11363.95	100
2000	18947	96.82	623	3.18	19570	100

المصدر: إعداد الباحث من خلال إحصائيات التجارة الخارجية الجزائرية لفترة 1990–2000، الجمارك الجزائرية.

بالإضافة إلى ما سبق، يجدر بنا التذكير بما يلي:

1. يتوزع الهيكل السلعي للصادرات خارج النفط لسنة 2000، أساسا من السلع نصف التامة (كالزيوت، ومشتقات نفطية، والحديد والصلب التي تمثل 2.44 % من الحجم الإجمالي للصادرات بما يعادل 477 مليون دولار، متبوعة بالتجهيزات الصناعية بنسبة 0.24 %، بقيمة 47 مليون دولار، إضافة إلى المواد الخام (كالفوسفات) بنسبة 0.21%، بمبلغ 42 مليون دولار، أما المواد الغذائية (كالتمور) فتمثل 0.15 %، أي ما قيمته 30 مليون دولار.

2. تتوزع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين بعض البلدان المغربية (تونس، المغرب)، وبعض بلدان المشرق العربي (الأردن، العراق)، وبعض بلدان شمال البحر الأبيض المتوسط (إيطاليا ،فرنسا،إسبانيا)، وبدرجة أقل بعض البلدان الإفريقية.

3. تعمل في الجزائر الآن أكثر من 500 مؤسسة في قطاع التصدير.

II– واقع النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات[x]:

1. الإطـــار القانـــوني :

تم إنشاء النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات مع بداية سنة 1996،بموجب الأمر رقم 96–06 مؤرخ في يناير سنة 1996 تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)[xi] –وهي شركة مساهمة بين عشرة مؤسسات مالية، خمس بنوك وخمس شركات تأمين– حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات الجزائرية المصدرة من الأخطار التجارية والسياسية (بمقتضى المادة 166 من قانون المالية لسنة 1996، تتكفل الدولة بضمان هذه الأخطار على حسابها من خلال صندوق ضمان ائتمان الصادرات) ،وأخطار الكوارث الطبيعية، وأخطار عدم التحويل إضافة للأخطار الناجمة عن المشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة، وأخطار التصنيع.

يدخل هذا النظام ضمن الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية خارج النفط، التي بدأت السلطات العمومية في الجزائر التفكير فيها بقوة بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية مع منتصف الثمانينات، أين وصل سعر البرميل إلى أدنى مستوى له، والتي استهدفت الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط في آفاق 2000 إلى 2 مليار دولار (برنامج رئيس الحكومة أحمد أويحي)، وهذا ما لم يتحقق حيث لم تتجاوز في سنة 2000 مبلغ 623 مليون دولار.

2. وثـــائق الضـــمان:

طرحت الهيئة المديرة للنظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) من سنة 1996 أربعة أنواع من وثائق الضمان، ويتعلق الأمر بـــكل من الوثيقة الشاملة ،والوثيقة المحددة، وكذا وثيقة استكشاف أسواق جديدة والمشاركة في المعارض الدولية التي سبق وأن أوضحناهم عند تناولنا لأنواع ضمان ائتمان الصادرات، أما الوثيقة الرابعة فهي وثيقة قرض المشتري، حيث يمكن للهيئة المؤمنة تقديم ضمان للبنك في حدود نسبة التأمين على خطر القرض، وكذا يمكن تقديم ضمان للمصدر في حدود نسبة التأمين على خطر التصنيع .

3. مزايا النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات:

يقدم النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات عن طريق الهيئة المشرفة عليه عددا من الخدمات تصب جلها في تشجيع المصدرين على اقتحام أسواق جديدة، وهي:

أ. إدارة مستحقات المؤسسات المصدرة والعمل على استرجاعها، سواء بالطرق الودية أو عن طريق التحكيم التجاري الدولي؛

ب. دفع المؤسسات الجزائرية المصدرة نحو التنافسية في الأسواق الدولية، من خلال مساعدتهم في عروض الائتمان،وخدمات ما بعد البيع؛

ج. مساعدة المؤسسات الجزائرية المصدرة في اختيار ،ومتابعة ،وتقييم الزبائن فيما يتعلق بالقدرة على الوفاء بالدين، من خلال إنشاء بنك معلومات؛

د. تمويل العملية التصديرية، من خلال مساعدة المؤسسات العاملة في قطاع التصدير على الحصول على التمويل من الهيئات المالية، حيث تقوم الشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات بضمان قرض المشتري وقرض المورد؛

هـــ. المساعدة التقنية، بتوفير المعلومات الاقتصادية والتجارية، وكذا تقنيات التجارة

والمالية الدولية، متى طلبتها المؤسسات المصدرة.

4. إنجازات النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات:

تم فتح فروع للشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات في كل من وهران وعنابة لتسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة، كما رفعت الشركة من رأسمالها الاجتماعي، وطرحت وثائق تأمين جديدة، وأنشأت موقع على شبكة الإنترنت، ودعمت مشاركة الشركات الجزائرية العمومية والخاصة في المعارض الدولية المقامة في الخارج. ورغم كل هذا يبقى النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات بعد أكثر من خمسة سنوات من تأسيسه دون مستوى الأهداف المسطرة، ويبقى بحاجة إلى المزيد من الجهد على جميع المستويات.

III. آفاق النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات:

1. الجانب التنظيمي:

إن التطورات الاقتصادية التي يشهدها العالم والتحولات التي يعرفها الاقتصاد الوطني تقتضي تطوير آليات عمل النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات لتلبية احتياجات المصدرين في المديين المتوسط و الطويل، وتأتي في مقدمتها ما يلي:

أ. فتح رأس مال الشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات لمؤسسات مالية ومصرفية أخرى (عمومية أو خاصة) مما يزيد من قدرة الشركة على التغطية.

ب. حتى تتمكن الشركة من التقرب أكثر من المصدرين، ينبغي على السلطات العمومية التفكير في إمكانية السماح بإنشاء وسطاء ضمان الائتمان عند التصدير، ولا يتم هذا إلا بتهيئة المحيط القانوني لذلك لجلب زبائن جدد للشركة، مثلما هو الشأن بالنسبة للتأمين العادي الذي يسمح بإنشاء وسطاء التأمين.

2. جانب التعاون:

يجب على الشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات في المدى المتوسط والطويل أن تعمل على إبرام العديد من اتفاقيات التعاون والشراكة مع هيئات ضمان دولية، عندما يتعلق الأمر بضمان بعض العمليات ذات الصفقات الضخمة.

3. العمليات المؤمنة:

إن من أولى العمليات التي يجب أن تؤمنها الشركة المشرفة على النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات ما يلي:

أ. تأمين خدمات أخرى كأعمال الهندسة والخبرة المحاسبية والدراسات التطبيقية خاصة في ميدان الطاقة.

ب. في ميدان السلع، يجب على الشركة أن توسع من سلة الصادرات المؤمنة إلى سلع أخرى كالتجهيزات الثقيلة والأشغال العمومية، وكذا تأمين صادرات بعض الدول التي لا تملك برامج ضمان ائتمان الصادرات، بالإضافة إلى تأمين ما يسمى بالعمليات الثلاثية التي يكون فيها كل طرف من بلد، فالمصدر مثلا جزائري والممول أجنبي والمدين (أي المشتري) مقيم في بلد ثالث.

ج. لكي تأخذ صادرات الجزائر غير النفطية طريقها نحو الأسواق الدولية وبخاصة أسواق البلدان العربية والإفريقية، يجب على الشركة طرح وثائق ضمان جديدة تعطي امتيازات تصدير لهذه البلدان، سواء من خلال رفع معدلات الضمان وتخفيض نسب الأقساط أو من خلال ضمان أخطار أخرى.

الخاتمـــــــة:

لقد ساهمت استراتيجية تنمية الصادرات في عدد من الدول النامية بدرجة كبيرة في النمو الاقتصادي من خلال توفير الموارد اللازمة للتنمية الاقتصادية، كما أدت برامج ضمان ائتمان الصادرات دورا معتبرا في ترقية المنتجات الوطنية نحو الخارج بحماية المصدرين من أخطار التجارة الدولية. بالموازاة مع ذلك ينبغي العمل على الإدارة الفعالة لأخطار التصدير من خلال مختلف المداخل نظرا لتعقد البيئة الدولية وحالة عدم اليقين التي تميز العلاقات الاقتصادية الدولية.

ما زال النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات يحتاج إلى العديد من الإجراءات والجهود حتى يحقق الأهداف المرجوة رفقة بقية العناصر الأخرى المشكلة للاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات.

الهوامش:

[i]–من بين الدراسات الموجودة في المكتبة العربية والتي تم الاطلاع عليها نجد:

– سامي عفيفي حاتم: تنمية الصادرات في الدول النامية حالة الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ديسمبر 1973 .

– نجوه علي خشبة: القطاع الخاص وتنمية الصادرات الصناعية المصرية ، مجلة مصر المعاصرة، العددان 415 و416، يناير 1989.

[ii]–نجوه علي خشبة: المرجع السابق، ص 123،122.

[iii]–إبراهيم شحاته: الضمان الدولي للإستثمارت الأجنبية، دار النهضة العربية، القاهـــــرة ،1971، ص18

[iv] -Bastin J.: L'assurance crédit dans le monde contemporain, éd. Jupiter Mavaire, Paris, 1978, P9.

[5]–إبراهيم شحاته: مرجع سبق ذكره، ص.19.

[vi]–هو اقتصادي بلجيكي مختص في ضمان ائتمان الصادرات.

[vii]- Bastin J : Op.cit , P 50.

[viii]- Schich S : Export credit insurance: the subsidiztion of exports through credit insurance agencies, the insurance forum UNCTAD, volume1, GENEVA, 1995, PP6-7.

[ix] تهاني محمد ابو القاسم: أخطار التصدير وتأمين ائتمان الصادرات، مكتبة عين شمس، القاهرة1996، ص84–89.

[x]– www.cagex.com.dz

[xi]- Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.